



Ders Bilgi Formu

Ders Adı	Kodu	Yerel Kredi	AKTS	Ders (saat/hafta)	Uygulama (saat/hafta)	Laboratuvar (saat/hafta)
Pazarlama Stratejisi	ISL6101	3	7.5	3	0	0

Önkoşullar	Yok
------------	-----

Yarıyıl	Bahar
---------	-------

Dersin Dili	İngilizce, Türkçe
-------------	-------------------

Dersin Seviyesi	Doktora Seviyesi
-----------------	------------------

Ders Kategorisi	Uzmanlık/Alan Dersleri
-----------------	------------------------

Dersin Veriliş Şekli	Yüz yüze
----------------------	----------

Dersi Sunan Akademik Birim	İşletme Bölümü
----------------------------	----------------

Dersin Koordinatörü	Atanmamış
---------------------	-----------

Dersi Veren(ler)	İbrahim Kırcova
------------------	-----------------

Asistan(lar)ı	
---------------	--

Dersin Amacı	Ders pazarlama fonksiyonları hakkında temel kararlar, pazarlamanın artan önemi üzerinde yoğunlaşmaktadır. Pazarlama süreçlerine ilişkin temel bilgileri sağlamaktadır.
--------------	--

Dersin İçeriği	Pazarlamaya Giriş/ Pazarlamanın Tarihsel Gelişimi/ Pazarlama Bilgi Sistemleri/ Pazarlama Araştırması/ Pazarlama Karması/ Pazarlama Karmasının Unsurları/ Pazarlama Karması Kararları
----------------	--

Opsiyonel Program Bileşenleri	Yok
-------------------------------	-----

Ders Öğrenim Çıktıları

1	Stratejik pazarlama anlayışı kavranır.
2	Pazarda rekabet stratejileri değerlendirilir.
3	Pazar bölümlendirme ve hedef pazar seçimi kavranır.
4	Konumlandırma stratejileri incelenir.

Haftalık Konular ve İlgili Ön Hazırlık Çalışmaları

Hafta	Konular	Ön Hazırlık
1	Müşteriye Değer Sunarak Onu Tatmin Etmenin ve Muhafaza Etmenin Yolları, Pazarların Kazanılması	Kotler & Keller(2010) 1-45
2	Pazarlama Çevresinin Araştırılması, Tüketici Pazarlarının ve Satın Alıcı Davranışlarının Analizi	Kotler & Keller(2010) 47-77
3	Endüstriyel Pazarların ve Endüstriyel satın Alıcının Davranışlarının Analizi	Kotler & Keller(2010) 299-330
4	Rekabet Stratejilerinin Oluşturulması	Kotler & Keller(2010) 389-415
5	Pazar Bölümleme ve Hedef Pazarların Seçimi	Kotler & Keller(2010) 415-452
6	Ürün Hayat Eğrisi, Yeni Ürün Geliştirme	Kotler & Keller(2010) 537-572
7	Ürün Hayat Eğrisi, Yeni Ürün Geliştirme	Kotler & Keller(2010) 579-616

8	Ara Sınav 1	Ders kitapları ve güncel uygulamadan örnekler
9	Hizmetlerin Tasarlanması ve Yönetimi	Kotler & Keller(2010) 621-653
10	Fiyatlandırma Stratejilerinin ve Programlarının Tasarlanması	Kotler & Keller(2010) 661-708
11	Dağıtım Kanallarının Yönetimi	Kotler & Keller(2010) 855-900
12	Doğrudan Pazarlama Yönetimi	Kotler & Keller(2010) 829-847
13	Reklam,Satış Promosyonu ve Halkla İlişkilerin Yönetilmesi	Kotler & Keller(2010) 779-802
14	Kişisel Satış ve Satış Gücünün Yönetilmesi	Kotler & Keller(2010) 808-829
15	Final	Kotler & Keller(2010) 125-159

Değerlendirme Sistemi

Etkinlikler	Sayı	Katkı Payı
Devam/Katılım		
Laboratuvar		
Uygulama		
Arazi Çalışması		
Derse Özgü Staj		
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği		
Ödev	1	30
Sunum/Jüri		
Projeler		
Seminer/Workshop		
Ara Sınavlar	1	30
Final	1	40
Dönem İçi Çalışmaların Başarı Notuna Katkısı		60
Final Sınavının Başarı Notuna Katkısı		40
TOPLAM		100

AKTS İşyükü Tablosu

Etkinlikler	Sayı	Süresi (Saat)	Toplam İşyükü
Ders Saati	14	3	42
Laboratuvar			
Uygulama			
Arazi Çalışması			
Sınıf Dışı Ders Çalışması	14	5	70
Derse Özgü Staj			
Ödev	1	50	50
Küçük Sınavlar/Stüdyo Kritiği			
Projeler	1	40	40
Sunum / Seminer			

Ara Sınavlar (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Final (Sınav Süresi + Sınav Hazırlık Süresi)	1	10	10
Toplam İşyükü			222
Toplam İşyükü / 30(s)			7.40
AKTS Kredisi			7.5
Diğer Notlar	Yok		